

## Identifizierung und Förderung regionaler Agrarsysteme in ländlichen Räumen Polens und Ostdeutschlands

Dannenberg, Peter

Veröffentlichungsversion / Published Version  
Zeitschriftenartikel / journal article

### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Dannenberg, P. (2007). Identifizierung und Förderung regionaler Agrarsysteme in ländlichen Räumen Polens und Ostdeutschlands. *Europa Regional*, 15.2007(3), 126-135. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-48053-3>

### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

### Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

# Identifizierung und Förderung regionaler Agrarsysteme in ländlichen Räumen Polens und Ostdeutschlands

PETER DANNENBERG

## Zusammenfassung

In Ansätzen zu regionalen Clustern wird unter anderem davon ausgegangen, dass Konzentrationen gleicher und verwandter wirtschaftlicher Aktivitäten aufgrund intensiver Vernetzungen Innovations- und Wettbewerbsvorteile erzielen können. Dieser Beitrag untersucht anhand zweier Untersuchungsräume (in Ostdeutschland und Polen), inwiefern solche Strukturen und Entwicklungen auch in landwirtschaftlich geprägten Regionen auftreten können.

Die Ergebnisse zeigen, dass auch in ländlichen Räumen Systeme auftreten, die sich nicht nur durch eine Konzentration landwirtschaftlicher und damit verwandten Aktivitäten auszeichnen, sondern auch über intensive, die Wettbewerbsfähigkeit der partizipierenden Betriebe fördernde Vernetzungen verfügen. Die Identifizierung solcher regionalen Agrarsysteme ermöglicht die Ableitung von Handlungsempfehlungen für eine regionale Wirtschaftspolitik, durch die die Chancen der Betriebe und der Regionen im gegenwärtigen Strukturwandel verbessert werden können.

*Agrarsysteme, Landwirtschaft, ländlicher Raum, Cluster, Clusterpolitik, Strukturwandel*

## Abstract

### Identifying and Promoting Regional Agricultural Systems in Rural Areas of Poland and Eastern Germany

It is often argued in regional clusters that concentrations of equal and related economic activities can use intensive networking to gain competitive and innovative advantages. This article will use two areas of study (Eastern Germany and Poland) to investigate to what extent these structures and developments might also be found in rural regions. Findings show that there are also systems in rural areas that not only constitute concentrations of agricultural activities and others related to them, but they also have intensive networks promoting the competitiveness of the operations participating in them. Identifying these regional agricultural systems makes it possible to learn lessons about how regional economic policy might act to enhance and to improve the opportunities for operations and regions in the on-going process of structural metamorphosis.

*agricultural systems, agriculture, rural region, cluster, cluster policy, structural metamorphosis*

## Einleitung zum Strukturwandel in ländlichen Räumen

Landwirtschaft und ländliche Räume der Europäischen Union befinden sich im Strukturwandel. Die Landwirtschaft ist heute Teilelement eines komplexen Produktionsprozesses, in dem die landwirtschaftlichen Betriebe in intensiven Vernetzungen mit außerlandwirtschaftlichen Bereichen wie Zulieferern, Abnehmern und Dienstleistern stehen. Technischer Fortschritt und die Verwirklichung von Economies of Scale, zusammen mit einer gestiegenen Bedeutung industrieller Fertigungsschritte (z.B. Homogenisierung und Konservierung) und Dienstleistungen (z.B. Marketing und Logistik) drängen die traditionelle Landwirtschaft und ihren direkten bzw. fast direkten Absatz in wenige Nischenbereiche zurück. Zugleich lässt sich auch ein starker, mit diesen Veränderungen interdependenter räumlicher Wandel der Organisation weiter Teile landwirtschaftlicher

Produktionsketten feststellen (BERTHOLD 1993, S. 151). Besonders bei Weiterverarbeitern (z.B. in der Milchindustrie) kam es zu Konzentrationstendenzen (NUHN 1993).

Dieser Strukturwandel führte und führt zu bedeutenden Veränderungen in den ländlichen Räumen. So ging mit ihm ein drastischer Beschäftigtenabbau einher. Waren um 1900 in Deutschland noch über 30 % der Erwerbspersonen in der Landwirtschaft tätig, so reduzierte sich dieser Wert bis 2004 auf unter 1,2 % (BUNDESWAHLLEITER 2004; HENKEL 2004, S. 101).

Mit der politischen Wende in Osteuropa 1989, spätestens aber mit der deutschen Wiedervereinigung 1990 und dem EU-Beitritt Polens 2004 erreichte dieser Strukturwandel auch Ostdeutschland und Polen. Zeitgleich mit den politischen und wirtschaftlichen Systemtransformationen (HENKEL 2004; JÄGER-DABEK 2003) löste der Strukturwandel in der dortigen

Landwirtschaft ebenfalls einen starken Abbau der bis dato zahlreichen Arbeitsplätze in der Landwirtschaft aus und führte in den ländlichen Räumen zu besonders schwerwiegenden Veränderungen. Trotz des beschriebenen Rückgangs der Landwirtschaft gehören agrarische Systeme aus Landwirtschaft, ihren Zulieferern, Abnehmern und Dienstleistern in den ländlichen Regionen Ostdeutschlands und Polens immer noch zu den wichtigsten Wirtschaftsbereichen und Arbeitgebern. So wies die Landwirtschaft nach KLOHN und ROUBITSCHKE (2004, S. 25f.), zusammen mit den vorgelagerten, den nachgelagerten und weiteren beteiligten Wirtschaftsbereichen wie z.B. Veterinärwesen in Deutschland 2004 rund 15 % des Produktionswertes der Volkswirtschaft auf. Dabei kommt es in den agrarisch geprägten ländlichen Räumen zu regionalen Konzentrationen, bei denen dieser Wert deutlich höher ist (KLOHN u. ROUBITSCHKE 2004, S. 25f.).

## Clusteransätze zur Analyse regionaler Wertschöpfungssysteme

In den geographischen Ansätzen zu ländlichen Räumen finden Konzentrationen landwirtschaftlicher Aktivitäten bisher wenig Beachtung. Auch beschäftigen sich nur wenige, meist jüngere Ansätze (z.B. WIESSNER 1999; HENKEL 2004) ausführlicher mit den dargestellten Entwicklungen des Strukturwandels und ihren Bedeutungen für die Landwirtschaft und den ländlichen Raum. Häufig wird für ländliche Räume die These einer fortschreitenden Peripherisierung vertreten (ARNOLD 1997; KUJATH 2003).

Demgegenüber existieren in der Wirtschaftsgeographie bereits umfangreiche Arbeiten zur räumlichen Konzentration von Wirtschaftsbereichen. Verschiedene Untersuchungen zeigen, dass in einem System weltweiter Vernetzungen *räumlich konzentrierte Cluster* von gleichen oder ähnlichen Wirtschaftsbereichen, die sich durch *regionale Vernetzungen innerhalb des Clusters und zu weiteren wirtschaftlichen Aktivitäten* auszeichnen, immer stärkeres Gewicht erlangen. Die Analyse dieser Cluster, die sich nicht mehr nur auf einzelne Sektoren beschränkt sondern Wertschöpfungssysteme umfasst, führte zu den viel diskutierten Clusteransätzen, zu deren wichtigsten die Ansätze von PORTER (1993) und STORPER und WALKER (1989) zählen. Diese Ansätze basieren auf der Analyse räumlich differenzierter Verflechtungen zwischen Akteuren, wie z.B. Betrieben, Institutionen oder Personen<sup>1</sup>.

Dabei berücksichtigen sie die räumlichen Ausprägungen nicht nur der materiellen Verflechtungen (Kauf und Verkauf von Gütern), sondern *auch der immateriellen Vernetzungen* (z.B. Beratung, Informationsaustausch) der eingebundenen Akteure.

In ihrer Grundidee gehen die Clusteransätze erstens davon aus, dass räumliche Nähe von Betrieben eines Produktionsbereichs einschließlich seiner ergänzenden Einheiten zu klassischen Agglomerationsvorteilen führt, wie z.B. niedrige Transport- und Transaktionskosten sowie Lokalisationsvorteile (Verfügbarkeit branchenspezifischer Infrastruktur, spezialisierte Arbeitskräfte).

Darüber hinaus bietet räumliche Nähe auch die Möglichkeit, durch Vertrauen und soziale Kontakte in räumlicher Nähe (Social Capital) immaterielle Austauschbeziehungen aufzubauen. Vertrauen bietet die Möglichkeit auf Sicherungs- und Kontrollmaßnahmen gegen opportunistisches Verhalten zu verzichten und führt zu Informations- und Erfahrungsaustausch sowie zu kollektivem Lernen. Solche Lernprozesse führen zu Innovationen und einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe des Clusters (PORTER 1993).

Allerdings können die Beziehungen im Extrem auch zu festen und unflexiblen Konsensstrukturen führen, die durch mangelnde Offenheit der Netzwerke die Lern- und Innovationsprozesse hemmen (Lock-In). Es ist daher für die Betriebe im Cluster notwendig, offen zu sein und immaterielle Vernetzungen über das Cluster hinaus zu pflegen (BATHOLT u. GLÜCKLER 2002). In einem so funktionierenden Cluster kann dann die *Wettbewerbsfähigkeit* der partizipierenden Unternehmen und der gesamten Region erhöht werden (PORTER 1991; MARSHALL 1920).

Neben der Erklärung der Zusammenhänge in einem Cluster besitzen die Clusteransätze auch die Möglichkeit, die beschriebenen wettbewerbsfördernden Prozesse durch politische Maßnahmen gezielt zu unterstützen. Clusteransätze wurden bisher meist nur im Bereich von Industrie und Dienstleistungen intensiv diskutiert und untersucht (KULKE 2004; SCHAMP 2000).

Angeichts der dargestellten Bedeutung landwirtschaftlicher Betriebe in ländlichen Räumen Ostdeutschlands und Polens und der Probleme, denen diese Betriebe und Räume gegenwärtig gegenüber stehen, widmet sich der vorliegende Beitrag der Fragestellung, inwiefern ähnliche Strukturen mit vergleichbarer Wirkung auf ihre Akteure auch in landwirtschaftlich geprägten Wirtschaftsräumen existieren. Dabei werden konkret drei Fragen behandelt:

1. Lassen sich auch in ländlichen Räumen Ostdeutschlands und Polens Konzentrationen landwirtschaftlicher und damit verwandter Aktivitäten mit intensiven, die Wettbewerbsfähigkeit fördernde Vernetzungen (= regionale Agrarsysteme) identifizieren?
2. Welche Bedeutung spielt die räumliche Ausprägung dieser Vernetzungen?

3. Inwiefern können solche Strukturen gefördert werden, um somit landwirtschaftliche Betriebe und ländliche Räume im Strukturwandel zu unterstützen?

## Methodisches Vorgehen und Datengrundlage

Um diese Fragen zu beantworten, werden im Folgenden Ergebnisse des Teilprojekts 8 der DFG-Forschergruppe 497 „Strukturwandel und Transformation im Agrarbereich“ verwendet. In diesem Teilprojekt wurden der ostdeutsche Landkreis Elbe-Elster und das polnische Powiat Pырzyce (Pyritz) als ländliche Fallbeispielräume betrachtet. Als Kern der Untersuchung konnten dabei räumlich gegliederte, materielle und immaterielle Vernetzungen der ansässigen landwirtschaftlichen Betriebe durch einen Methodenmix (WESSEL 1996) aus sekundärstatistischen Analysen, Expertengesprächen, standardisierten Betriebsbefragungen und Interviews (2004) erhoben und ausgewertet werden. Die Betriebe wurden dabei nach verschiedenen Charakteristika gegliedert und analysiert. Im weiteren Verlauf der Untersuchung erfolgte eine Gruppierung ähnlicher Unternehmenstypen durch eine Clusteranalyse<sup>2</sup> (Clusterzentrenanalyse mit SPSS; BAHRENBURG et al. 1992, S. 278ff.; POSPESCHILL 2002, S. 134ff.). Insgesamt konnten in einer Totalerhebung 332 Betriebe standardisiert befragt werden. Zudem wurden über 50 Interviews mit Landwirten sowie weitere Gespräche mit Experten geführt. Die aus der empirischen Erhebung hervorgegangenen Ergebnisse sind im Folgenden durch eigene Erhebungen (e.E.) und eigene Berechnungen (e.B.) gekennzeichnet. Ausgehend von diesen Ergebnissen lassen sich die identifizierten Strukturen modellhaft darstellen und Handlungsempfehlungen für politische Entscheider entwickeln.

## Auswahl und Merkmale der Untersuchungsräume

Als Beispiele für ländliche Räume in Ostdeutschland und Polen wurden der Landkreis Elbe-Elster und das Powiat Pырzyce ausgewählt (vgl. Karte 1).

<sup>2</sup> Der Begriff „Clusteranalyse“ bezieht sich dabei nicht auf die regionalen Cluster, sondern auf ein multivariates Analyseverfahren zur Ermittlung von Gruppen (Clustern) von Objekten, deren Eigenschaftsausprägungen bestimmte Ähnlichkeiten aufweisen (vgl. Tabelle 2).

<sup>1</sup> Nach PORTER lässt sich ein Cluster wie folgt definieren: „A cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field“ (PORTER 1998, S. 199).

## Ostdeutschland und Westpolen Die Untersuchungsgebiete Elbe-Elster und Pyrzyce im regionalen Umfeld



Karte 1: Die Untersuchungsgebiete Elbe-Elster und Pyrzyce im regionalen Umfeld  
Quelle: eigene Darstellung 2005

### Die Auswahl erfolgte anhand dreier Kriterien:

1. Räumliche Lage und Raumstruktur: Ausgeschlossen wurden Untersuchungsräume, welche auf Grund naturräumlicher Besonderheiten eine spezifische Wirtschaftsstruktur aufweisen (z.B. Fremdenverkehrsgebiete an Küsten). Zudem sollten die Räume nicht an ein großes städtisches Ballungsgebiet grenzen, da Suburbanisierungsprozesse in diesen Räumen die sozioökonomischen Strukturen in erheblichem Umfang prägen. Allerdings musste mindestens ein zentraler Ort vorhanden sein, in welchem außerlandwirtschaftliche Aktivitäten angesiedelt sein können.
2. Sozioökonomische Bedeutung der Landwirtschaft: Die räumliche Struktur der Wirtschaft und des Arbeitsmarktes soll überdurchschnittlich stark landwirtschaftlich geprägt sein. Dies gilt als erreicht, wenn der Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Landwirtschaft im Untersuchungsraum deutlich höher

her ist als im nationalen Durchschnitt (Deutschland 1,2 %; Polen 17,3 %; BUNDESWAHLEITER 2004; STATISTISCHES AMT WARSCHAU 2002).

3. Struktur der Landwirtschaft: Die landwirtschaftlichen Betriebe sollten vorrangig von mittlerer oder großer Betriebsgröße sein und nicht vor-

nehmlich der Subsistenzwirtschaft dienen. Zudem müssen die Betriebe eine gewisse Diversivität in der Produktion aufweisen, da ein Agrarsystem z.B. mit ausschließlich sehr großen spezialisierten Betrieben über besondere, nicht vergleichbare Vernetzungen verfügen kann (DANNENBERG u. KULKE 2005, S. 7).

Obwohl sich Cluster nicht an administrativen Grenzen, sondern an wirtschaftlichen Räumen orientieren (REHFELD 2005, S. 4), wurden aus praktischen Gründen (sekundärstatistische Datenverfügbarkeit etc.) die administrativen Grenzen von Verwaltungsebenen gewählt.

Die in Tabelle 1 dargestellten Merkmale zeigen, dass beide Untersuchungsräume die Kriterien erfüllen. Dennoch herrschen zwischen den Gebieten – oft historische – Unterschiede, die bei der Untersuchung der regionalen Agrarsysteme und der Entwicklung möglicher Handlungsempfehlungen berücksichtigt werden müssen. So ist Elbe-Elster, anders als Pyrzyce durch große landwirtschaftliche Betriebe geprägt. Den Großteil des Umsatzes erzielen Betriebe, die aus den landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPGen) der DDR hervorgingen. Nach der Wiedervereinigung 1990 wurden diese oft mehrere tausend Hektar großen Betriebe (PFEIFFER 2004, S. 104) meist in wenige, immer noch mehrere hundert bzw. über tausend Hektar fassende Betriebe geteilt und privatisiert. Große Anteile der Fläche gehören heute zu Nachfolgebetrieben, die i.d.R. als juristische Personen oder Personengesellschaften organisiert sind und bis zu 30 Mitarbeiter beschäftigen (LANDWIRTSCHAFTSAMT ELBE-ELSTER

### Landkreis Elbe-Elster (D) und Powiat Pyrzyce (PL) Merkmale der Untersuchungsräume

Merkmal	Untersuchungsraum	
	Elbe-Elster	Pyrzyce
Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Landwirtschaft	6,6 %	22,6 %
Entfernung zur nächsten Agglomeration	Bad Liebenwerda – Dresden 60 km	Pyrzyce – Szczecin 40 km
Zentrale Orte	Elsterwerda, Bad Liebenwerda	Pyrzyce
durchschnittliche Betriebsgröße	175,7 ha	18,3 ha
Agrarproduktion	gemischt (z.B. Getreide, Milch, Raps, Schweine)	gemischt (z.B. Getreide, Milch, Kartoffeln, Schweine)

Tab. 1: Die Merkmale der Untersuchungsräume

Quelle: BUNDESWAHLEITER 2004; STATISTISCHES AMT STETTIN 2004; STADTAMT PYRZYCE 2004



2005; PFEIFFER 2004, S. 106). Insgesamt erzielten 24 % der in Elbe-Elster befragten Betriebe einen Umsatz von über 500.000 € (e.E.) und sind damit sehr umsatzstark. Fast alle von ihnen gingen nach Auskunft des Landwirtschaftsamtes Elbe-Elster aus LPGen hervor. Neben den großen Betrieben gibt es in Elbe-Elster Familienbetriebe, die zwar nur einen Bruchteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche des Kreises – oft im Nebenerwerb – bewirtschaften, mit ca. 400 Betrieben jedoch über drei Viertel der Betriebe stellen (LANDWIRTSCHAFTSAMT ELBE-ELSTER 2005). Fast alle sind Wieder- und Neueinrichter, die erst nach 1990 die Arbeit aufgenommen haben.

In Pyrzyce dominieren kleine, haupterwerbliche Mischbetriebe (STATISTISCHES AMT STETTIN 2004). Im Durchschnitt erwirtschafteten die Betriebe Pyrzyces im Vergleich zu Elbe-Elster einen deutlich geringeren Umsatz von unter 20.000 € (e.E.). Häufig liegt der Umsatz damit sogar unter dem der Nebenerwerbsbetriebe Elbe-Elsters. Nur 2 % der befragten Betriebe erwirtschafteten über 500.000 € Umsatz im Jahr. Sie werden meist von ausländischen Unternehmern geführt (e.E.; PAWLAK 2004, S. 100).

### Identifizierung der regionalen Agrarsysteme

Durch die Auswahl der Untersuchungsregionen ist gewährleistet, dass beide Räume über eine Konzentration landwirtschaftlicher Aktivitäten verfügen, die sich in den landwirtschaftlichen Beschäftigtenzahlen widerspiegelt, so dass das erste Kriterium eines regionalen Agrarsystems erfüllt ist. Es gilt nun zu klären, ob innerhalb dieser räumlichen Konzentration auch die in den Clusteransätzen erwähnten materiellen und immateriellen Vernetzungen bestehen. Die Vernetzungen der landwirtschaftlichen Betriebe zu anderen Wirtschaftsakteuren lassen sich dabei in drei Hauptgruppen gliedern:

1. Zulieferervernetzungen (z.B. für Saatgut, Futter und Nutzmaschinen),
  2. Abnehmernetzungen (i.d.R. mit Großhändlern, Einzelhändlern, Verarbeitern und Konsumenten),
  3. Dienstleisternetzungen (z.B. mit landwirtschaftlichen Betriebsberatungen, Banken und Versicherungen).
- Hierbei treten landwirtschaftliche Betriebe häufig auch untereinander als Zulieferer oder Abnehmer auf (z.B. beim Tierfutter).

Es konnte festgestellt werden, dass die Mehrzahl der Betriebe die absolute Mehrheit ihrer Vernetzungen *lokal*, d.h. innerhalb der Untersuchungsräume, oder *regional*, d.h. außerhalb des Untersuchungsraumes, aber innerhalb Brandenburgs bzw. Zachodniopomorskiens besitzen. Dies gilt sowohl für den Kauf und Verkauf von Waren (materielle Vernetzungen) als auch für Dienstleistungen wie z.B. Betriebsberatung (immaterielle Vernetzungen). Dabei weisen die Untersuchungsräume je nach Art der landwirtschaftlichen Betriebe (s.o.), der Vernetzungsart (materiell oder immateriell) und der Vernetzungspartner z.T. erhebliche Unterschiede auf. So befindet sich fast die Hälfte der Zulieferer der Betriebe Elbe-Elsters innerhalb des Kreises, während sich die Zulieferer der Betriebe Pyrzyces stärker über die lokale Ebene hinaus verteilen. Bei den Abnehmern und Dienstleistern hingegen orientieren sich die Betriebe Elbe-Elsters deutlich stärker über den Landkreis hinaus, wobei sich die Dienstleister in beiden Untersuchungsregionen in der großen Mehrheit (ca. 60 %; e.E. u. e.B.) weiterhin innerhalb des Bundeslandes bzw. der Woiwodschaft befinden. Im Bereich des Marketings, der Rechtsberatung, der EDV sowie sonstigen Dienstleistungen (z.B. Maschinenausleihringe, Gartenbaudienstleistungen) spielen in Elbe-Elster eher überregionale Akteure eine Rolle. In Pyrzyce werden diese Dienstleister generell kaum nachgefragt. Hier beschränken sich Dienstleistungsangebot und Nachfrage im Wesentlichen auf den Grundbedarf, d.h. Versicherungen und Banken.

Die Interviews bestätigen, dass tendenziell gilt: Je spezieller die Produktion (z.B. Fischzucht), desto geringer ist das lokale Angebot an passenden Dienstleistern und desto mehr sind die spezialisierten Landwirte, auf Anbieter außerhalb der Untersuchungsräume angewiesen. Auch unterscheiden sich die Vernetzungen nach verschiedenen Charakteristika (Umsatzgröße, Erwerbsform, Betriebsalter etc.) z.T. deutlich. In Elbe-Elster gaben vor allem die Nebenberufslandwirte an, i.d.R. auf lokale Zulieferer und Abnehmer zurückzugreifen, da sie ihre Arbeit aus „Spaß an der Sache ausüben“. Das heißt, sie wollen ihre Zeit auf dem Feld verbringen und nicht damit, Anbieter und Abnehmer zu vergleichen und weite Strecken zu fahren. Daher greifen sie oft auf die einfachsten und nächsten

Zulieferer, Abnehmer oder Dienstleister zurück. Bei den Landwirten Pyrzyces liegt das Hauptproblem in ihren begrenzten finanziellen Möglichkeiten. Viele von ihnen verfügen nicht über ausreichende finanzielle Ressourcen für private Beratung, Marketing oder einen Rechtsbeistand. Zudem ist ihre Technologie oft so rückständig, dass sie z.B. keine EDV-Dienstleister benötigen und Reparaturen an ihren Maschinen selbst durchführen können. Auch sind einige der Landwirte Pyrzyces gezwungen, sich auf lokale Zulieferer und Abnehmer zu beschränken, da sie weder über ein Personen- noch über ein Transportkraftfahrzeug verfügen.

Neben den dargestellten Vernetzungen mit Dienstleistern, die auf bezahlten Dienstleistungen beruhen, gibt es noch weitere immaterielle Vernetzungen, die außerhalb des Kerngeschäfts der Dienstleister liegen, wie etwa informeller Informationsaustausch. Solche Vernetzungen finden sowohl mit Dienstleistern als auch mit Zulieferern und Abnehmern statt. Als Indikator für diese immateriellen Vernetzungen dienen Aussagen der Betriebsleiter darüber, wie oft sich bei Geschäften mit verschiedenen einzelnen Akteuren auch eine Zusammenarbeit ergibt, die über die Kernleistung hinausgeht (z.B. der Austausch von geschäftsrelevanten Informationen, gemeinsame Projekte, gemeinsame Strategien).

Insgesamt existiert eine solche Zusammenarbeit bei zwei Dritteln aller Geschäftsbeziehungen mit Zulieferern und Abnehmern und sogar bei über 80 % der Geschäfte mit Dienstleistern (e.E.). Die regionale Verteilung dieser immateriellen Vernetzungen konzentriert sich dabei vor allem auf den Kreis/das Powiat und das Bundesland/die Woiwodschaft.

Während die Betriebe Elbe-Elsters auf ein umfangreiches Angebot von privaten Dienstleistungen zurückgreifen, beziehen die Betriebe Pyrzyces ihr Wissen oft aus immateriellen Vernetzungen mit Zulieferern. So zeigt sich, dass nur 17 % der landwirtschaftlichen Betriebe in Pyrzyce keine immaterielle Zusammenarbeit mit ihren Zulieferern betreiben, während es in Elbe-Elster mit 33 % fast doppelt so viele sind. Bei den Abnehmern sieht die Verteilung ähnlich aus.

Während mit 21 % knapp dreimal so viele Betriebe in Pyrzyce wie in Elbe-Elster (8 %) an Beratungen und Weiterbildungen durch Zulieferer teilnehmen, arbeiten in Elbe-Elster mit über 25 %

mehr als dreimal so viele Betriebe in gemeinsamen Projekten mit ihren Zulieferern wie in Pyrzyce (8 %). Expertengespräche zeigen, dass die Beratungen und Weiterbildungen vor allem durch einseitigen Informationstransfer der Zulieferer geprägt sind, während die gemeinsamen Projekte stärker auf Gegenseitigkeit und Vertrauen basieren. Gemessen am Umsatz und auch an der Fläche gehen die kleinen Betriebe seltener immaterielle Kontakte ein. Zudem fällt auf, dass Betriebe mit einem Umsatz über 500.000 € deutlich häufiger in gemeinsamen Projekten, also intensiver mit ihren Zulieferern arbeiten als die umsatzschwächeren Betriebe. Ähnlich ist das Verhältnis bei der Zusammenarbeit mit Abnehmern und Dienstleistern.

Die Unterschiede in den immateriellen Vernetzungen haben verschiedene Gründe. So sind die stark vernetzten Betriebe zu einem Großteil der Überzeugung, dass immaterielle Vernetzungen und Zusammenarbeit von großer Bedeutung für ihre Wettbewerbsfähigkeit sind. Sie nutzen ihre Beziehungen bewusst für die Gewinnung von Informationen, z.B. über Marktentwicklungen, und versuchen, durch Kooperationen Synergien zu erzielen. Demgegenüber sind die meisten Betriebsleiter, die sich wenig immateriell vernetzen, davon überzeugt, dass sie ihr Handwerk selbst so gut verstehen, dass sie keine Kooperationen brauchen und kaum auf den Rat anderer angewiesen sind. Wesentliche Entscheidungen treffen sie meist allein oder innerhalb der Familie. Häufig herrscht auch aufgrund von Erfahrungen aus den Zeiten der sozialistischen Planwirtschaft ein Grundmisstrauen gegenüber jeder Art von Kooperation. Oft haben gerade die selbstständigen Einzelbetriebe bewusst ihren Betrieb gegründet, um nicht zusammenzuarbeiten, sondern, so ein Landwirt auf einem Workshop, „ihr eigenes Ding“ zu machen.

Für die Landwirte Pyrzyces existieren zwei strukturelle Probleme, die eine Vernetzung untereinander erschweren. Zum einen ist das Angebot an Zulieferern und Abnehmern, besonders aber an Dienstleistern, in der Region begrenzt. Selbst die Betriebe, die über finanzielle Mittel verfügen, finden oft in ihrer Umgebung keine adäquaten Dienstleister zum kooperieren, und Beziehungen über weite Strecken aufzubauen, ist kosten- und zeitaufwendig. Zudem gibt es in

Pyrzyce kaum gefestigte Verbandsstrukturen. Während die Betriebe Elbe-Elsters über eine Vielzahl von Verbänden und Vereinen auch mit anderen Landwirten zusammenarbeiten und diese ihre Mitglieder auch gegenüber Außenstehenden vertreten und Kontakte aufbauen, ist dies in Pyrzyce selten der Fall. So haben Bauernverband und Fachverbände kaum Mitglieder und besitzen nur sehr begrenzte Mittel.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse also nicht nur eine Konzentration landwirtschaftlicher Betriebe in beiden Räumen, sondern auch, dass sich der Großteil der materiellen und immateriellen Vernetzungen dieser Betriebe in den Untersuchungsräumen oder der Region (Bundesland/Wojewodschaft) befindet. Räumliche Nähe begünstigt demnach erwartungsgemäß die materiellen und immateriellen Vernetzungen in beiden Untersuchungsräumen. Allerdings variiert der Grad der Einbindung in das regionale Agrarsystem mit seinen materiellen und immateriellen Vernetzungen aufgrund der unterschiedlichen dargestellten betriebsinternen und betriebsexternen Gründe zum Teil erheblich.

### Vernetzungen und Wettbewerbsfähigkeit

Im Folgenden soll nun geklärt werden, ob die dargestellten immateriellen Vernetzungen wie in den Clustertheorien angenommen, einen positiven Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe ausüben. Dies geschieht im Rahmen einer Clusteranalyse, mit der die befragten Betriebe anhand von Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren in Gruppen unterschiedlicher Wettbewerbsstärke aufgeteilt werden. Hierbei wird geprüft, ob sich die wettbewerbsstarken Betriebe durch stärkere immaterielle Vernetzungen auszeichnen als die wettbewerbschwachen Betriebe. Zudem wird analysiert, welche Rolle die räumliche Ausprägung der immateriellen Vernetzungen spielt und ob eine Beschränkung auf lokale Vernetzungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ausreicht oder diese durch weitere Vernetzungen ergänzt werden müssen.

Als Indikatoren für die Wettbewerbsposition der Betriebe wurden die jeweiligen Einschätzungen der Betriebsleiter auf folgende Fragen verwendet:

1. Wie bewerten Sie Ihren Zugang zu wirtschaftlichen Informationen?
2. Wie beurteilen Sie Ihre Verhand-

lungsposition gegenüber der Ihres Zulieferers?

3. Wie beurteilen Sie Ihre Verhandlungsposition gegenüber der Ihres Abnehmers?

Anhand dieser Indikatoren lassen sich die einzelnen Betriebe ihren Merkmalsausprägungen entsprechend durch eine Clusteranalyse (BAHRENBURG et al. 1992, S. 278ff.) in fünf verschiedene Gruppen klassifizieren (vgl. Tab. 2).

Die nach diesen Indikatoren wettbewerbsfähigste Gruppe, hier „wettbewerbsstarke Betriebe“ genannt, besteht aus 83 Betrieben, die fast alle eine stärkere oder zumindest gleich starke Verhandlungsposition zu ihren Zulieferern und Abnehmern und einen guten bis sehr guten Zugang zu wettbewerbsrelevanten Informationen besitzen. Demgegenüber gibt es 98 „wettbewerbschwache Betriebe“, die sich in der Mehrheit in schlechten Verhandlungspositionen und nur ungenügend bis ausreichend informiert sehen. Die restlichen Betriebe lassen sich in verhandlungsstarke aber schwach informierte, gut informierte aber verhandlungsschwache und gut informierte zuliefererverhandlungsstarke Betriebe einteilen.

Insgesamt befinden sich in allen Betriebsgruppen Betriebe unterschiedlichen Typs. So verfügt sowohl die Gruppe der wettbewerbsstarken als auch die der wettbewerbschwachen Betriebe über deutsche und polnische Betriebe, umsatzstarke und -schwache, etc. So ist zwar der Anteil der polnischen Betriebe in der Gruppe der Wettbewerbschwachen höher als in derjenigen der Wettbewerbsstarken. Doch schaffen es auch unter den dargestellten schwierigen Rahmenbedingungen in Pyrzyce 26 % der befragten Betrieben in die Gruppe der wettbewerbsstarken Betriebe zu gelangen. Insgesamt ist ein Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit der polnischen und deutschen Betriebe anhand dieser Analyse jedoch nicht möglich. Dabei ist z.B. zu berücksichtigen, dass sich die Verhandlungspositionen der Betriebe in Pyrzyce auf andere i.d.R. eher oligopolistische Zulieferer- und Abnehmerstrukturen beziehen als die in Elbe-Elster. Auch besitzen Betriebe Elbe-Elsters aufgrund der höheren Größe über bessere Verhandlungspositionen. Entsprechend verfügt mit 47 % erwartungsgemäß ein deutlich höherer Anteil der wettbewerbsstarken Betriebe über einen Umsatz von mehr als 50.000 € als bei den wettbewerbschwachen

## Landkreis Elbe-Elster (D) und Powiat Pyrzyce (PL) Betriebsgruppen-Klassifizierung nach Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren

	Betriebsgruppen				
	wettbewerbsstark	verhandlungsstark, schwach informiert	gut informiert, verhandlungsschwach	wettbewerbschwach	gut informiert, zuliefererverhandlungsstark
<b>Zahl der Betriebe</b>	83	51	41	98	18
<b>Verhandlungsposition zum Zulieferer</b>	gleich oder stärker (0,84)	gleich oder stärker (0,65)	schwächer (0,00)	schwächer (0,16)	gleich oder stärker (1,00)
<b>Verhandlungsposition zum Abnehmer</b>	gleich oder stärker (1,00)	gleich oder stärker (1,00)	schwächer (0,00)	schwächer (0,00)	schwächer (0,00)
<b>Zugang zu wettbewerbsrelevanten Informationen</b>	gut bis sehr gut (1,00)	ausreichend bis ungenügend (0,00)	gut bis sehr gut (1,00)	ausreichend bis ungenügend (0,00)	gut bis sehr gut (1,00)

Die Ergebnisse basieren auf der statistischen Auswertung zu den Fragen: Wie beurteilen Sie im Durchschnitt Ihre Verhandlungsposition (z.B. beim Preis) gegenüber der Ihres Geschäftspartners? (jeweils 1. für Zulieferer und 2. für Abnehmer) 3. Wie bewerten Sie Ihren Zugang zu wirtschaftlichen Informationen? Die standardisierten Antwortmöglichkeiten wurden dabei zusammengefasst und mit den Variablenwerten 0 (für die Ausprägung „schwächer“ bei Frage 1 und 2 bzw. „ausreichend“ bis „ungenügend“ bei Frage 3) oder 1 (Ausprägung „gleich“ oder „stärker“, bei Frage 1 und 2 bzw. „gut“ oder „sehr gut“ bei Frage 3) versehen. Anschließend erfolgte eine Clusterzentrenanalyse mit SPSS; Distanzmaß: quadrierte Euklidische Distanz. Die eingeklammerten Werte geben die Variablenmittelwerte der Gruppen an (POSPECHILL 2002).

Tab. 2: Betriebsgruppen-Klassifizierung nach Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren  
Quelle: eigene Erhebung und Berechnung

chen (20 %). Hier kommt offensichtlich zum Tragen, dass die Umsatzgröße eines Betriebes auch seine Marktmacht positiv beeinflusst. Da jedoch über die Hälfte der wettbewerbsstarken Betriebe nicht zu den großen Betrieben zählen, müssen weitere Faktoren eine Rolle spielen.

Die Bedeutung immaterieller Vernetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit wird nun für die charakterisierten Betriebsgruppen anhand von Vergleichen dreier Vernetzungsindikatoren dargestellt. Diese sind ausgehend von der bisherigen Analyse immaterieller Vernetzungen:

1. die Bedeutung von Dienstleistungen für landwirtschaftliche Betriebe,
2. die Bedeutung von Zusammenarbeit mit Dienstleistern, die über das Kerngeschäft hinausgeht,
3. die Bedeutung von immaterieller Zusammenarbeit mit weiteren Akteuren (Zulieferer, Abnehmer, andere landwirtschaftliche Betriebe und Verbände/Vereine).

Aus Gründen der Übersichtlichkeit beschränkt sich der Vergleich auf die Gruppe der „wettbewerbsstarken“ und der „wettbewerbsschwachen“ Betriebe, die insgesamt 181 und somit 62 % der 291 gültigen Fälle repräsentieren.

Bei Betrachtung der Vernetzungen der Betriebsgruppen lassen sich dabei folgende Unterschiede feststellen:

- Externe Dienstleister besitzen einen höheren Stellenwert bei den wettbewerbsstarken Betrieben als bei den wettbewerbsschwachen Betrieben. So gaben z.B. 64 % der wettbewerbsstarken Betriebe an, dass landwirtschaftliche Betriebsberatung für ihren Betrieb von großer Bedeutung ist (gegenüber 43 % bei den wettbewerbsschwachen Betrieben)<sup>3</sup>.
- Fast alle wettbewerbsstarken Betriebe (90 %) arbeiten auch außerhalb des Kerngeschäfts mit ihren Banken zusammen. Zwar ist auch bei den wettbewerbsschwachen Betrieben diese Zusammenarbeit mit über 70 % ausgeprägt, jedoch deutlich geringer<sup>4</sup>.
- Auch auf die Zusammenarbeit mit anderen landwirtschaftlichen Betrieben in einem Verband oder Verein wird bei den wettbewerbsschwachen Betrieben (Verbands- oder Vereinsmitgliedschaft von 65 %) deutlich mehr

<sup>3</sup> Der Unterschied ist signifikant ( $\alpha = 1 \%$ ).

<sup>4</sup> Der Unterschied ist signifikant ( $\alpha = 1 \%$ ).

Wert gelegt als bei den schwachen (39 %)<sup>5</sup>.

- Die größten Unterschiede gibt es bei der Zusammenarbeit mit Zulieferern und Abnehmern. Während rund zwei Drittel der wettbewerbsstarken Betriebe mit ihren Zulieferern (67 %) und Abnehmern (60 %) auch über das Kerngeschäft hinaus zusammenarbeiten, sind dies bei den wettbewerbsschwachen Betrieben nur 17 bzw. 20 %<sup>6</sup>.

Die Ergebnisse zeigen somit den positiven Zusammenhang zwischen immateriellen Vernetzungen und Wettbewerbsfähigkeit (im Rahmen der gewählten Indikatoren). Dabei bestätigen sie die These, dass immaterielle Vernetzungen die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe verbessern. Demgegenüber sind Betriebe, die aufgrund unzureichenden Verständnisses, unzureichender Bereitschaft oder schlechterer Vernetzungsmöglichkeiten (begrenzte Mobilität und Finanzkraft, kaum vorhandene Vernetzungsstrukturen) schwach vernetzt sind, auch wettbewerbsschwächer. Dabei wird deutlich, dass wirtschaftlich starke Betriebe etwa aufgrund hoher Liquidität leichter wichtige Vernetzungen aufbauen können, indem sie zum Beispiel Beratungsdienstleistungen in Anspruch nehmen. Wirtschaftlicher Erfolg und immaterielle Vernetzungen können sich somit gegenseitig verstärken.

Im Theorieteil wurde davon ausgegangen, dass lokale Vernetzungen allein nicht ausreichen, um langfristig wettbewerbsfähig zu sein. Dies soll im Folgenden überprüft werden. Betrachtet man die lokalen Vernetzungen der Betriebsgruppen, so wird deutlich, dass die Betriebe, die nicht über ein ausgeprägtes Netzwerk verfügen und in der Region die kürzeste und einfachste Verbindung suchen oder suchen müssen, in der Gruppe der wettbewerbsschwachen Betriebe zu finden sind. So gaben z.B. 71 % der wettbewerbsschwachen Betriebe an, sich bei den Zulieferbeziehungen auf lokale Anbieter zu beschränken, während dies bei den wettbewerbsstarken nur 56 %<sup>7</sup> sind. Auch bei den Abnehmerbeziehungen beschränken sich 63 % der wettbewerbsschwachen Betriebe überwiegend

<sup>5</sup> Der Unterschied ist signifikant ( $\alpha = 1 \%$ ).

<sup>6</sup> Die Unterschiede sind signifikant ( $\alpha = 1 \%$ ).

<sup>7</sup> Die Unterschiede sind signifikant ( $\alpha = 5 \%$ ).



### Zusammenhang zwischen Wettbewerbsfähigkeit und lokalen Vernetzungen

Betriebsgruppen	wettbewerbsstarke Betriebe in %	wettbewerbschwache Betriebe in %
überwiegend lokale Zulieferer	56	71
überwiegend lokale Abnehmer	47	63

Tab. 3: Zusammenhang zwischen Wettbewerbsfähigkeit und lokalen Vernetzungen  
Quelle: eigene Erhebung und Berechnung

auf lokale Abnehmer, während nur 47 %<sup>8</sup> der wettbewerbsstarken Betriebe den überwiegenden Anteil ihrer Abnehmer innerhalb des Landkreises/Powiaten besitzt (vgl. Tab. 3). Dies weist darauf hin, dass eine Beschränkung der Vernetzungen auf lokale Akteure die Wettbewerbsfähigkeit behindert. Vernetzungen mit Dienstleistern außerhalb der Untersuchungsräume existierten dabei in beiden Gruppen kaum.

### Modellierung der Vernetzungen wettbewerbsstarker und wettbewerbschwacher landwirtschaftlicher Betriebe

Die unterschiedlichen Vernetzungsstrukturen der wettbewerbsstarken und wettbewerbschwachen landwirtschaftlichen Betriebe lassen sich in zwei Modellen graphisch darstellen. Abbildung 1 zeigt die Vernetzungen der wettbewerbschwachen Betriebe zu anderen Akteuren. Diese sind i.d.R. auf materielle Kontakte zu lokalen Zulieferern und Abnehmern beschränkt. Immaterielle Vernetzungen finden bei den meisten wettbewerbschwachen Betrieben nicht oder nur selten statt. Regelmäßige Vernetzungen mit Dienstleistern bestehen abgesehen vom Abschluss notwendiger Versicherungen und Bankkredite nicht. Dadurch ist die Möglichkeit, wettbewerbsrelevantes Wissen zu erlangen und in Lernprozesse eingebunden zu werden, begrenzt.

Bei den wettbewerbsstarken Betrieben sind die Vernetzungen hingegen deutlich intensiver (Abb. 2). Neben den materiellen Vernetzungen besitzt die Mehrheit dieser Betriebe auch immaterielle Ver-

### Ostdeutschland und Westpolen Typische Vernetzungen wettbewerbschwacher Betriebe

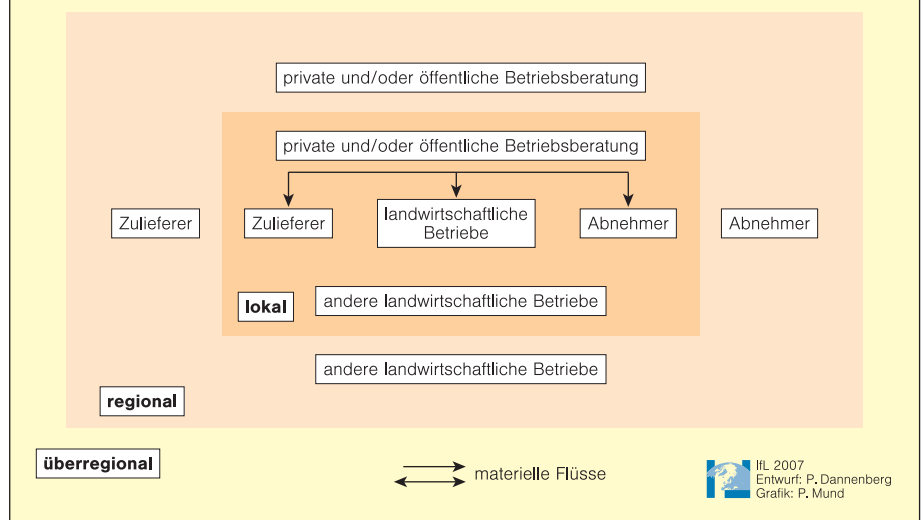


Abb. 1: Typische Vernetzungen wettbewerbschwacher Betriebe  
Quelle: eigene Darstellung

netzungen mit Zulieferern, Abnehmern und Dienstleistern, die oft auch über die Untersuchungsräume hinausgehen. Zudem stehen die Betriebe auch in einem intensiven Austausch mit benachbarten landwirtschaftlichen Betrieben. Dadurch verfügen diese Betriebe über mehr und vielfältigere Möglichkeiten von anderen Akteuren zu lernen und wettbewerbsrelevantes Wissen auszutauschen. Dieser Austausch beruht dabei i.d.R. auf Gegenseitigkeit (dargestellt durch beidseitige Pfeilspitzen im Modell) und Vertrauen, z.B. durch gemeinsame Projekte (im Gegensatz zu einer einseitigen

Weiterbildung). Dies kann dazu führen, dass sich auch bei den materiellen Vernetzungen Verhandlungsspielräume ergeben, wie etwa bei Zahlungsterminen und Preisen.

Die Beispiele der landwirtschaftlichen Betriebe Elbe-Elsters und Pyrzyces zeigen, dass in ländlichen Räumen regionale Agrarsysteme existieren können, die auf einer Konzentration von landwirtschaftlichen Betrieben basieren, die in ausgeprägter Weise mit verwandten Wirtschaftsbereichen lokal oder in der Region materiell und immateriell vernetzt sind. Zudem konnte für die Unter-

### Ostdeutschland und Westpolen Typische Vernetzungen wettbewerbsstarker Betriebe

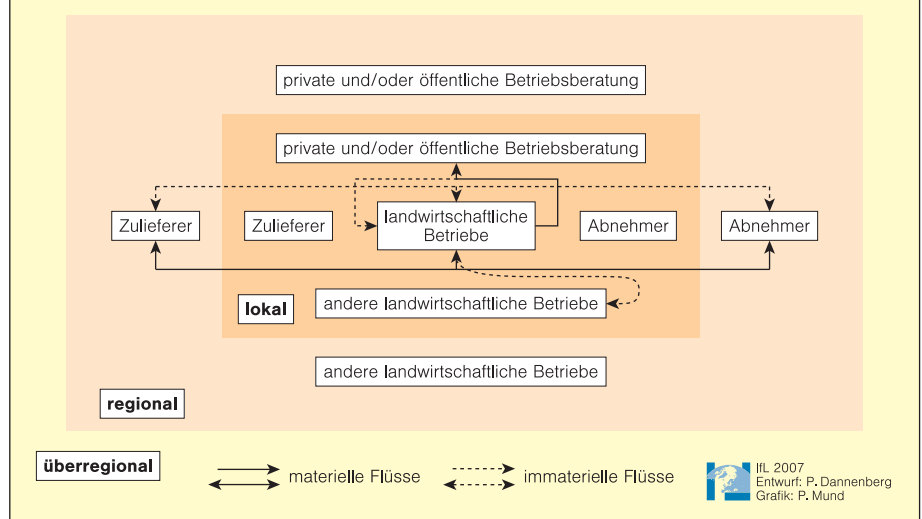


Abb. 2: Typische Vernetzungen wettbewerbsstarker Betriebe  
Quelle: eigene Darstellung

<sup>8</sup> Die Unterschied ist signifikant ( $\alpha = 5\%$ ).



suchungsräume die Annahme bestätigt werden, dass immaterielle Vernetzungen die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe, zumindest anhand bestimmter Indikatoren gemessen, fördern. Dabei wurde jedoch deutlich, dass die verschiedenen Betriebe z.T. sehr unterschiedlich in die Vernetzungen eingebunden sind. Betriebe, die nur über lokale Vernetzungen verfügen, schaffen es im Gegensatz zu den über den Kreis hinaus vernetzten Betrieben also offenbar kaum, eine hohe Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen. Die Förderung immaterieller Vernetzungen auch über den Kreis hinaus kann somit eine wichtige Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsystems und angesichts dessen herausgestellter Bedeutung auch ein wichtiges Instrument zur Förderung der Wirtschaft ländlicher Räume sein.

### **Grundsätzliche Fördermöglichkeiten im Rahmen einer Clusterpolitik**

In den Clusteransätzen besitzt politische Steuerung eine partielle, jedoch bedeutende Rolle. Dabei warnen Experten zu regionalen Wirtschaftsklustern auch vor den Gefahren politischer Interventionen. Fast immer besteht die Schwierigkeit, dass die entscheidenden und implementierenden Institutionen, nicht zuletzt auf Grund ihrer externen Stellung, Informationsdefizite besitzen (STERNBERG 2005, S. 133ff.). Auch die privaten lokalen Akteure, deren Partizipation und Engagement Voraussetzung für eine funktionierende Clusterpolitik sind, müssen über eine gewisse Kompetenz und Bereitschaft verfügen. Eine clusterorientierte Politik sollte daher sorgsam vorbereitet, mit den wichtigen Akteuren (Wirtschaft, Bildung etc.) abgestimmt und regelmäßig evaluiert werden.

Das Ziel einer Clusterpolitik ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft eines Raumes. Sie zielt auf einen optimierten Einsatz der verfügbaren Ressourcen (Arbeit und Kapital) und will damit eine dynamische Unternehmensentwicklung anregen (Produktivität in neuen Branchen, Innovationen). Eine Ansiedlung oder Gründung neuer Unternehmen kann sich daraus ergeben, ist jedoch nicht das primäre Ziel.

Clusterpolitik sollte sich auf bereits vorhandene Cluster konzentrieren. Diese Cluster lassen durch ihre Existenz das Vorhandensein einiger für den Wettbewerbsvorteil günstiger

Clustervorteile erwarten, was prinzipiell den Erfolg staatlicher Investitionen begünstigt (PORTER 1991, S. 674). Grundsätzlich besteht aber auch hier die Gefahr, dass keine ausreichend großen, absoluten (nicht komparativen) Vorteile gegenüber anderen Regionen vorhanden sind oder generiert werden können. Dies ist jedoch Voraussetzung für einen dynamischen Cluster. Cluster, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, sind hingegen zum Scheitern verurteilt (STERNBERG 2005, S. 133, 136). Eine clusterorientierte Politik ist auf einer *zielgerichteten, gesamtheitlichen Strategie* aufzubauen, welche die verschiedenen Akteure, Maßnahmen und Projekte integriert. Dazu gehört es zunächst, mögliche Cluster zu identifizieren und unter ihnen den förderungswürdigsten Cluster auszuwählen.

### **Übertragbarkeit einer Clusterpolitik auf die identifizierten regionalen Agrarsysteme**

Für die Förderung der dargestellten landwirtschaftlichen Cluster sprechen drei Gründe: *Erstens* wurde gezeigt, dass die regionalen Agrarsystemen in den Untersuchungsräumen durchaus das Potential bieten, ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern, da noch ein großer Teil der landwirtschaftlichen Betriebe besser in die Vernetzungen eingebunden werden kann. Angesichts der dargestellten sozioökonomischen Bedeutung, die die Landwirtschaft in den Untersuchungsräumen besitzt, besteht *zweitens* eine gesellschaftliche Relevanz, die eine Förderung rechtfertigt. *Drittens* kann die Förderung von regionalen Wirtschaftssystemen in peripheren Regionen grundsätzlich dazu beitragen, Abwanderungsprozesse zu begrenzen und Verdichtungsprobleme in Agglomerationen einzudämmen.

Nach der Einstufung der regionalen Agrarsysteme als förderungswürdig erfolgt eine Analyse der Entwicklungschancen und der behindernden Faktoren. Für die Untersuchungsräume wurde dabei deutlich, dass diese noch über ein erhebliches Entwicklungspotential im Bereich der immateriellen Vernetzungen verfügen und diese durch verschiedene betriebsinterne (z.B. Einstellung, Wissen) und -externe Faktoren (z.B. regionale Verbands- und Dienstleistungsstruktur) gehemmt werden. Anhand der vorgestellten Ergebnisse und unter Berücksichtigung der Strukturen und Rahmenbedingungen konnten dabei vier

besonders wichtige Bereiche identifiziert werden, um die Vernetzungen der Betriebe zu verbessern und so die Wettbewerbsfähigkeit zu fördern:

1. Bildung und Ausbildung,
2. Weiterbildung und Beratung,
3. Aufbau von Verbands- und Organisationsstrukturen,
4. Erweiterung der Märkte.

Die beiden ersten Bereiche können helfen, das Wissen über sowie die Bereitschaft zu Vernetzungen zu verbessern. Punkt drei stellt eine direkte Verbesserung der Vernetzungsstrukturen dar, und die Erweiterung der Märkte, räumlich wie produktbezogen, zielt auf eine Öffnung der Beziehungen nach außen.

*Bildung und Ausbildung:* Es wurde gezeigt, dass vielen wenig vernetzten Betrieben das Bewusstsein für die Notwendigkeit immaterieller Vernetzungen und Kooperationen fehlt. Hochschulen, Fachhochschulen, Berufsschulen und allgemeinbildende Schulen können über den Nutzen von Netzwerken, Zusammenarbeit und sozialem Kapital informieren. Zudem können sie lehren, wie Betriebe und Akteure zusammenarbeiten und voneinander lernen und wie sich Zusammenarbeit und Vertrauen aufbauen lassen. Berufsvorbereitende Lehrinrichtungen sollten besonderen Wert auf die Aufklärung über Chancen und Risiken der Selbständigkeit legen und informieren, welche Vernetzungspartner für Landwirte besonders wichtig sind. Langfristig können so neue Betriebsleitergenerationen aufgebaut werden, bei denen Kooperationsbereitschaft, Problemverständnis und Vertrauen in noch stärkerem Maße gegenüber Misstrauen und Ablehnung dominieren, als dies heute der Fall ist. Einen guten Ansatz, der dieses Verständnis verstärkt, bietet in Pyrzyce z.B. ein INTERREG III A Programm der EU, welches den interkulturellen Austausch und die Kooperation zwischen Deutschen und Polen sowie den Aufbau und Erhalt von Bildungsstätten fördert (WIRTSCHAFTSMINISTERIUM MECKLENBURG-VORPOMMERN 2005, S. 58f.). Weitere, auch auf lokale Kooperation beschränkte Programme können diesem Beispiel folgen.

*Weiterbildung und Beratung:* Während Bildung und Ausbildung langfristig neuen Betriebsleiter- und Arbeitnehmergenerationen helfen können, ist durch Weiterbildung und Beratung auch kurzfristig Unterstützung der derzeitigen Akteure möglich. Dies gilt in beiden Regio-

nen besonders für die kleinen selbstständigen Betriebe, bei denen eine Aufklärung über die Bedeutung immaterieller Vernetzungen förderlich ist. In Pyrzyce gibt es für die Landwirte neben den Weiterbildungsangeboten der Abnehmer und Zulieferer meist nur staatliche Einrichtungen, wie das Landwirtschaftsamt, die Fortbildungsangebote stellen. Zwar verfügen diese über ein breites Angebot an Weiterbildungen und Beratungen, doch sind sie nicht immer auf dem neuesten Entwicklungsstand und aufgrund einer geringen Personaldecke oft überfordert (EU 2004, S. 3). Auch hier kann das INTERREG III A Programm mögliche Wege weisen. So stellt es bereits berufsbegleitende Qualifizierungsmaßnahmen für Mitarbeiter von KMU und Verwaltungen zur Verfügung. Ziel ist dabei insbesondere die Stärkung der Kooperationsfähigkeit sowie der Austausch von nationalem und regionalem Wissen (WIRTSCHAFTSMINISTERIUM MECKLENBURG-VORPOMMERN 2005, S. 51). Insgesamt ist in Pyrzyce jedoch der Aufbau weiterer Organisationsstrukturen, wie etwa handlungsfähiger Landwirtschaftskammern und Verbände, von Nöten, die sich – anders als das transnational ausgerichtete INTERREG III A Programm – konkret mit landwirtschaftlichen Strukturen beschäftigen.

*Aufbau von Verbands- und Organisationsstrukturen:* In Elbe-Elster existiert ein großes Angebot von Organisationen. Zudem gibt es auf Landesebene eine Vielzahl von Organisationen, wie den Landesverband für Weiterbildung im ländlichen Raum e.V. oder den Fachbeirat der Brandenburgischen Landwirtschaftsakademie, in denen Bildungsträger, berufsständische Verbände, Tarifpartner und Verwaltung im Bereich der beruflichen Weiterbildung zusammenarbeiten (MLUR 2002, S. 19). Insgesamt stellt Elbe-Elster hier ein Vorbild für die Landwirte und Entscheider in Pyrzyce dar. Denn während private Berater auch in absehbarer Zukunft von den meisten Landwirten Pyrzyce nicht zu bezahlen sind, können über relativ geringe Mitgliedsbeiträge Strukturen geschaffen werden, in denen sich Fort- und Weiterbildungen organisieren und Berater finanzieren lassen. Dies würde die Abhängigkeit von den Zulieferern und Abnehmern, die Eigeninteressen verfolgen, und den staatlichen Beratern, die oftmals überfordert sind, reduzieren.

*Erweiterung der Märkte:* Es wurde deut-

lich, dass ein Großteil der wettbewerbschwachen Betriebe nicht oder kaum über immaterielle Vernetzungen außerhalb der Region verfügt. Dadurch besteht die Gefahr, dass diese Betriebe sich auf wenige Quellen beschränken und somit nicht ausreichend wettbewerbsrelevantes Wissen beziehen. So können sie so nur von wenigen Leuten lernen, während ihnen regionsexternes Wissen weitestgehend vorenthalten bleibt. Diese Unternehmen sollten daher versuchen, Kooperationen z.B. mit Händlern außerhalb der Region aufzubauen, um sich so zu öffnen. Politische Entscheider können dieses fördern, indem sie z.B. Marktanalysen zur Verfügung stellen, Messebeteiligungen organisieren, Informationen über Regionen bereitstellen oder Hilfe beim Aufbau von Vertriebswegen und bei der Suche nach Kooperationspartnern anbieten. Zudem kann eine Erweiterung der Märkte nicht nur räumlich, sondern auch produktbezogen eine Ausweitung und Öffnung darstellen, indem sich die Betriebe z.B. stärker dem Tourismus öffnen.

Neben diesen konkreten Förderungsbereichen sollte eine kompetente Organisation damit beauftragt werden, die verschiedenen Förderungsbereiche und die dafür verantwortlichen Akteure zu koordinieren, um somit eine effektive Umsetzung der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsystems zu gewährleisten. Ihre Funktion sollte dabei nicht nur intermediäre Aufgaben und eine Vertretung des regionalen Agrarsystems nach außen, sondern auch eine kontinuierliche Evaluation der Maßnahmen umfassen.

### Fazit

Clusteransätze sind nicht nur für Industrieagglomerationen von Bedeutung, sondern können auch in ländlichen Räumen Strukturen, Interaktionen und Prozesse erklären. So ließen sich in den Untersuchungsräumen regionale Agrarsysteme nachweisen, die sich durch Konzentration landwirtschaftlicher Aktivitäten, intensive lokale und regionale Vernetzungen sowie durch eine dadurch erhöhte Wettbewerbsfähigkeit auszeichnen. Eine clusterorientierte Politik, mit einer gesamtheitlichen Strategie, kann somit auch für ländliche Räume Sinn haben. Für politische Entscheider in ländlichen Räumen mit ähnlichen Strukturen ergeben sich hierdurch Förderungsmöglichkeiten, etwa in den Bereichen Bildung und Ausbildung, Weiterbildung und Be-

ratung, Aufbau von Verbands- und Organisationsstrukturen und Erweiterung der Märkte.

### Literatur

- ARNOLD, A. (1997): Allgemeine Agrargeographie. Gotha und Stuttgart.
- BAHRENBURG, G., E. GIESE u. J. NIPPER (1992): Statistische Methoden in der Geographie 2. Stuttgart.
- BATHELT, H. u. J. GLÜCKLER (2002): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Stuttgart.
- BERTHOLD, A. (1993): Die hessischen Kellereien – Erhaltung regionaler Produktionsketten durch regionaltypische und „alternative“ Nahrungsmittel. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 37, H. 3-4, S. 151-158.
- BUNDESWAHLLEITER (2004): Strukturdaten für die Europawahl 2004. In: [www.bundeswahlleiter.de/wahlen/europawahl2004/informationen/strukturdaten.htm](http://www.bundeswahlleiter.de/wahlen/europawahl2004/informationen/strukturdaten.htm) (Zugriff am 08.05.2006)
- DANNENBERG, P. u. E. KULKE (2005): Zur Bedeutung des landwirtschaftlichen Clusters für ländliche Räume. DFG-Forschergruppe 497, SUTRA-Working Paper 8. Berlin, Humboldt-Universität zu Berlin, Landwirtschaftlich-Gärtnerische Fakultät, Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus. In: [www.agrar.hu-berlin.de/sutra/workingpaper/wp8/wp8.pdf](http://www.agrar.hu-berlin.de/sutra/workingpaper/wp8/wp8.pdf)
- EU (2004): Mitteilung der Kommission an die Mitgliedsstaaten vom 2. September 2004 über die Leitlinien für eine Gemeinschaftsinitiative betreffend die transeuropäische Zusammenarbeit zur Förderung einer harmonischen und ausgewogenen Entwicklung des europäischen Raums (INTERREG III).
- HENKEL, G. (2004): Der Ländliche Raum. 3. Auflage, Stuttgart.
- JÄGER-DABEK, B. (2003): Polen: Eine Nachbarschaftskunde (Schriftenreihe 431). Bonn (Bundeszentrale für politische Bildung).
- KLOHN, W. u. W. ROUBITSCHKE (2004): Die deutsche Agrarwirtschaft im Wandel. In: LEIBNIZ-INSTITUT FÜR LÄNDERKUNDE (Hrsg.): Nationalatlas Bundesrepublik Deutschland. Unternehmen und Märkte. München, S. 24-27.
- KUJATH, H. (2003): Zwischen Metropole und Peripherie: Zu den Perspektiven des ländlichen Raumes in Ostdeutschland. In: IRS Aktuell 40, H. 3, S. 4-5.

- KULKE, E. (2004): Wirtschaftsgeographie. Paderborn et al.
- LANDWIRTSCHAFTSAMT ELBE-ELSTER (2005): Schriftliche Auskunft.
- MARSHALL, A. (1920): Industry and Trade. London.
- MLUR = Ministerium für Landwirtschaft, Umweltschutz und Raumordnung des Landes Brandenburg (2002): Agrarbericht 2002. Bericht zur Lage der Land- und Ernährungswirtschaft des Landes Brandenburg. Potsdam.
- NUHN, H. (1993): Auflösung regionaler Marktsysteme und Konzentrationsprozesse in der Milchwirtschaft der BRD. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 37, H. 3-4, S. 143-150.
- PAWLAK, Z. (2004): Strukturwandel der Landwirtschaft in Westpolen in den Jahren 1991-2000. In: STOLL, M. (Hrsg.): Strukturwandel in Ostdeutschland und Westpolen. ARL Arbeitsmaterial 311. Hannover, S. 91-102.
- PFEIFFER, J. (2004): Strukturwandel der Landwirtschaft Brandenburg. In: STOLL, M. (Hrsg.): Strukturwandel in Ostdeutschland und Westpolen. ARL Arbeitsmaterial 311. Hannover, S. 103-115.
- PORTER, M. E. (1991): Nationale Wettbewerbsvorteile. München.
- PORTER, M. E. (1993): Nationale Wettbewerbsvorteile. Wien.
- PORTER, M. E. (1998): Clusters and the New Economics of Competition. In: Harvard Business Review 76, H. 6, S. 77-90.
- POSPESCHILL, M. (2002): SPSS für Fortgeschrittene. Hannover.
- REHFELD, D. (2005): Perspektiven des Clusteransatzes – Neujustierung der Strukturpolitik zwischen Wachstum und Ausgleich. Gelsenkirchen (IAT-Report). In: [www.iatge.de/iat-report/2005/report2005-06.pdf](http://www.iatge.de/iat-report/2005/report2005-06.pdf)
- SCHAMP, E. W. (2000): Vernetzte Produktion. Industriegeographie aus institutioneller Perspektive. Darmstadt.
- STADTAMT PYRZYCE (2004): Schriftliche Auskunft.
- STATISTISCHES AMT WARSCHAU (2002): Statistical yearbook of the regions – Poland 2002.
- STATISTISCHES AMT STETTIN (2004): Schriftliche Auskunft.
- STERNBERG, R. (2005): Clusterbasierte Regionalentwicklung der Zukunft. In: CERNAVIN, O., M. FÜHR, M. KALTENBACH u. F. THIessen (Hrsg.): Cluster und Wettbewerbsfähigkeit von Regionen. Berlin, S. 119-138.
- STORPER, M. u. R. WALKER (1989): The Capitalist Imperative – Territory, Technology, and Industrial Growth. Cambridge.
- WESSEL, K. (1996): Empirisches Arbeiten in der Wirtschafts- und Sozialgeographie. Paderborn.
- WIESSNER, R. (1999): Ländliche Räume in Deutschland. In: Geographische Rundschau 51, H. 6, S. 300-304.
- WIRTSCHAFTSMINISTERIUM MECKLENBURG-VORPOMMERN (Hrsg.) (2005): Regionales Programm für den deutsch – polnischen Grenzraum im Gebiet der Länder Mecklenburg – Vorpommern/ Brandenburg und der Wojewodschaft Zachodniopomorskie: Förderperiode 2000-2006.

Dr. PETER DANNENBERG  
Humboldt-Universität  
Geographisches Institut  
Wirtschaftsgeographie  
Unter den Linden 6  
10099 Berlin  
[peter.dannenberg@rz.hu-berlin.de](mailto:peter.dannenberg@rz.hu-berlin.de)